



N° 63-008-XIF au catalogue

# Commerce de gros

Janvier 2006



Statistique  
Canada

Statistics  
Canada

Canada

## Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet du présent produit ou au sujet de statistiques ou de services connexes doit être adressée à : Commerce de gros, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 (téléphone : (613) 951-3549).

Pour obtenir des informations sur l'ensemble des données de Statistique Canada qui sont disponibles, veuillez composer l'un des numéros sans frais suivants. Vous pouvez également communiquer avec nous par courriel ou visiter notre site Web.

Service national de renseignements **1 800 263-1136**

Service national d'appareils de télécommunication pour les malentendants **1 800 363-7629**

Renseignements concernant le Programme des bibliothèques de dépôt **1 800 700-1033**

Télécopieur pour le Programme des bibliothèques de dépôt **1 800 889-9734**

Renseignements par courriel **[infostats@statcan.ca](mailto:infostats@statcan.ca)**

Site Web **[www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)**

## Renseignements sur les commandes et les abonnements

Le produit n° 63-008-XIF au catalogue est publié de façon mensuelle sous forme électronique dans le site Internet de Statistique Canada au prix de 15 \$CAN l'exemplaire (PDF) et de 150 \$CAN pour un abonnement annuel (HTML). Les utilisateurs peuvent obtenir des exemplaires à **[www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)**, sous la rubrique Produits et services.

## Normes de service au public

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois, et ce, dans la langue officielle de leur choix. À cet égard, notre organisme s'est doté de *normes de service à la clientèle* qui doivent être observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1 800 263-1136. Les normes de services sont aussi publiées sur **[www.statcan.ca](http://www.statcan.ca)** sous À propos de Statistique Canada > Offrir des services aux Canadiens.



Statistique Canada  
Commerce de gros

# Commerce de gros

Janvier 2006

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2006

Tous droits réservés. L'utilisation de ce produit est limitée au détenteur de licence et à ses employés. Le produit ne peut être reproduit et transmis à des personnes ou organisations à l'extérieur de l'organisme du détenteur de licence.

Des droits raisonnables d'utilisation du contenu de ce produit sont accordés seulement à des fins de recherche personnelle, organisationnelle ou de politique gouvernementale ou à des fins éducatives. Cette permission comprend l'utilisation du contenu dans des analyses et dans la communication de résultats et conclusions de ces analyses, y compris la citation de quantités limitées de renseignements complémentaires extraits du produit de données dans ces documents. Cette documentation doit servir à des fins non commerciales seulement. Si c'est le cas, la source des données doit être citée comme suit : Source (ou « Adapté de », s'il y a lieu) : Statistique Canada, nom du produit, numéro au catalogue, volume et numéro, période de référence et page(s). Autrement, les utilisateurs doivent d'abord demander la permission écrite aux Services d'octroi de licences, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada, K1A 0T6.

Mars 2006

Nº 63-008-XIF au catalogue, vol. 69, nº 1

ISSN 1710-6400

Périodicité : mensuelle

Ottawa

This publication is available in English upon request (Catalogue no. 63-008-XIE).

---

## **Note de reconnaissance**

*Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.*

# Informations pour l'utilisateur

---

## Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada :

- . indisponible pour toute période de référence
- .. indisponible pour une période de référence précise
- ... n'ayant pas lieu de figurer
- 0 zéro absolu ou valeur arrondie à zéro
- 0<sup>s</sup> valeur arrondie à 0 (zéro) là où il y a une distinction importante entre le zéro absolu et la valeur arrondie
- p provisoire
- r révisé
- x confidentiel en vertu des dispositions de la *Loi sur la statistique*
- E à utiliser avec prudence
- F trop peu fiable pour être publié

## Remerciements

Cette publication a été rédigée sous la direction de :

- **R. Evans**, directeur, Division de la statistique du commerce
- **Catherine Mamay**, chef de section, Section du commerce de gros, Division de la statistique du commerce
- **Jean Lebreux**, économiste, auteur de cette publication.

# Table des matières

---

<b>Faits saillants</b>	<b>5</b>
<b>Analyse — Janvier 2006</b>	<b>6</b>
<b>Produits connexes</b>	<b>10</b>
<b>Tableaux statistiques</b>	
<b>1 Marchands de gros — Ventes, selon le groupe de commerce et la région, désaisonnalisées</b>	<b>13</b>
1-1 Ventes	13
1-2 Variation en % depuis le mois précédent	14
1-3 Variation en % depuis l'année précédente	15
<b>2 Marchands de gros — Ventes, selon le groupe de commerce et la région, non-désaisonnalisées</b>	<b>16</b>
2-1 Ventes	16
2-2 Variation en % depuis l'année précédente	17
<b>3 Marchands de gros — Ventes (périodes courantes) — Coefficient de variation</b>	<b>18</b>
<b>4 Marchands de gros — Stocks, selon le groupe de commerce, désaisonnalisés</b>	<b>19</b>
4-1 Stocks	19
4-2 Variation en % depuis le mois précédent	19
4-3 Variation en % depuis l'année précédente	20
<b>5 Marchands de gros — Stocks, selon le groupe de commerce, non-désaisonnalisés</b>	<b>20</b>
5-1 Stocks	20
5-2 Variation en % depuis l'année précédente	21
<b>6 Marchands de gros — Rapport stocks/ventes, désaisonné, selon le groupe de commerce</b>	<b>21</b>
6-1 Périodes courantes	21
6-2 Périodes historiques	22
<b>7 Marchands de gros — Stocks (périodes courantes) — Coefficient de variation</b>	<b>22</b>
<b>Qualité des données, concepts et méthodologie</b>	
Objectifs, utilisations et utilisateurs	23
Concepts, variables et classifications	24
Couverture et bases de sondage	26
Échantillonnage	27

## Table des matières – suite

Conception du questionnaire	28
Réponse et non-réponse	29
Opérations de collecte et de saisie des données	32
Vérification	33
Imputation	35
Estimation	36
Désaisonnalisation et estimation de la tendance-cycle	37
Ajustement des séries historiques	39
Évaluation de la qualité des données	40
Contrôle de la divulgation	41
Comparabilité des données	42

## Appendice

I. Agrégation spéciale : Commerce de gros	43
---	----

## Graphiques

1. Ventes des grossistes	6
2. Ratio des stocks aux ventes	8
3. Stocks	9

## Faits saillants

---

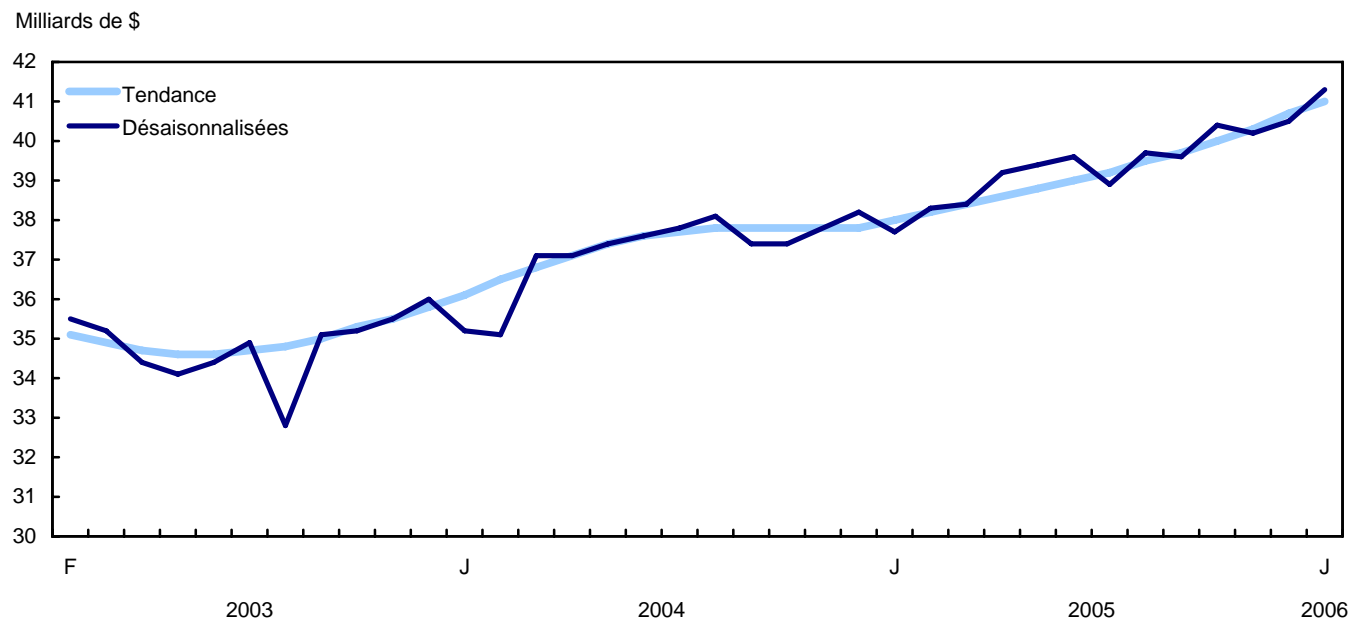
- Après avoir terminé 2005 sur une note positive, les grossistes ont de nouveau affiché une hausse en janvier. Cette croissance a été généralisée, alors que six des sept secteurs ont enregistré des hausses.

## Analyse — Janvier 2006

Après avoir terminé l'année 2005 sur une note positive, les grossistes ont de nouveau affiché une croissance en janvier. Des hausses généralisées ont contribué à un bond de 1,8 % des ventes, portant leur total à 41,3 milliards de dollars. Les ventes ont augmenté dans six des sept secteurs. Les hausses les plus importantes ont été enregistrées par le secteur des machines et des fournitures électroniques (+3,2 %) et par celui des produits automobiles (+2,7 %). De son côté, le secteur des produits agricoles a connu une baisse de 8,1 %.

Graphique 1

### Ventes des grossistes



Depuis septembre 2003, les ventes totales des grossistes ont été généralement à la hausse, entraînées par la plupart des groupes de commerce. Précédemment, la baisse des ventes de véhicules automobiles avait été la principale cause d'un déclin amorcé en avril 2003.

En prix constants, les ventes des grossistes ont crû de 1,9 % en janvier.

### Les ventes des grossistes du secteur des machines et des fournitures électroniques augmentent encore

Après la progression observée en décembre (+0,9 %), les grossistes du secteur des machines et des fournitures électroniques ont enregistré une hausse de 3,2 % en janvier pour s'établir à 8,4 milliards de dollars. Tous les groupes de ce secteur d'activité ont contribué à la croissance.

Les ventes de machines de bureau et d'usage professionnel ont crû de 0,5 %, ce qui représente une troisième hausse mensuelle en quatre mois. Les grossistes de ce groupe ont généralement enregistré des augmentations de leurs ventes depuis octobre 2003.



De leur côté, les grossistes du groupe des machines et des fournitures ont affiché une hausse de 1,8 % en janvier. Ce groupe a connu une période de croissance pratiquement ininterrompue depuis janvier 2004. La hausse des prix des matières premières a accru le nombre d'investissements, principalement dans l'Ouest canadien, ce qui a fortement contribué à la croissance de ce groupe. Selon l'enquête des perspectives d'investissements privés et publics pour 2006, l'investissement en matériel devrait demeurer vigoureux en 2006, étant donné les excellentes perspectives dans le secteur énergétique et dans celui des services publics.

Les ventes d'ordinateurs et de produits électroniques ont augmenté de 7,8 % en janvier. Après avoir subi une montée vertigineuse au cours des années 1990, les ventes de ce groupe de commerce ont perdu du terrain en 2000 et en 2001, terrain qui n'a pas été récupéré depuis. La faiblesse des deux dernières années est en partie attribuable à une poussée de la fabrication étrangère, en particulier de la Chine, ce qui a exercé une forte pression à la baisse sur les prix et qui a contribué à restreindre la valeur des ventes.

Selon l'Organisation de coopération et de développement économiques, en 2004, la Chine avait déjà dépassé les États-Unis au premier rang des exportateurs de matériel technologique (tel que les téléphones mobiles et les ordinateurs portables). Ces produits ont représenté 30 % des exportations totales de la Chine.

## Deuxième hausse consécutive pour les produits de l'automobile

Le secteur des produits de l'automobile a affiché une progression de ses ventes en janvier (+2,7 %).

La hausse est survenue grâce à une croissance des ventes des grossistes de véhicules automobiles (+3,6 %). L'augmentation des ventes des grossistes de véhicules automobiles est la deuxième hausse consécutive. Par conséquent, les ventes de ce groupe se sont élevées à 6,8 milliards de dollars et ont dépassé le sommet atteint en janvier 2003. Les grossistes de ce groupe ont bénéficié en janvier d'une croissance des exportations de véhicules ainsi que d'une demande accrue des concessionnaires canadiens. Environ le quart des ventes de ce groupe est destiné aux marchés étrangers.

De leur côté, les ventes des grossistes de pièces de véhicules automobiles ont affiché une deuxième baisse consécutive (-1,4 %) en janvier. Les grossistes de ce secteur d'activité, qui ne fournissent pas les usines mais qui vendent principalement aux détaillants et aux concessionnaires, ont affiché des ventes généralement stables depuis juillet 2004.

## Le secteur des produits agricoles enregistre une troisième baisse consécutive

En janvier, les grossistes de produits agricoles ont enregistré une troisième baisse de leurs ventes (-8,1 %). Tout comme les mois précédents, la baisse a été largement attribuable aux grossistes d'animaux vivants. Les grossistes de ce groupe avaient fortement bénéficié de la réouverture de la frontière par les États-Unis en juillet 2005 aux bovins de moins de 30 mois. Les exportations d'animaux vivants ont augmenté rapidement pour culminer en octobre 2005. Au cours des deux mois suivants, les exportations de bovins ont diminué. Aussi, le ralentissement des ventes de ce groupe a été accentué à la suite de certaines fermetures temporaires au cours de la saison hivernale.

## Deuxième forte croissance consécutive pour la Colombie-Britannique et l'Ontario

En janvier, les grossistes de la Colombie-Britannique ont vu leurs ventes progresser de 2,3 %. Des augmentations ont été enregistrées dans de nombreux groupes, notamment celui du bois d'oeuvre. La force des exportations de bois d'oeuvre, à la suite du temps doux de janvier, a permis aux constructeurs des régions froides des États-Unis de continuer à bâtir des logements. Les ventes des grossistes de la Colombie-Britannique tirent profit d'une forte croissance depuis le dernier trimestre de l'année 2003.

Du côté de l'Ontario, les ventes des grossistes ont affiché une progression de 2,2 % en janvier. Cette augmentation a été attribuable à la forte montée des ventes de véhicules automobiles ainsi qu'au groupe des ordinateurs et

des produits électroniques, deux groupes qui sont fortement concentrés en Ontario. Les grossistes ontariens ont généralement enregistré des hausses de leurs ventes depuis janvier 2005.

Les grossistes de la Saskatchewan ont affiché une deuxième baisse consécutive de leurs ventes en janvier (-10,8 %). La diminution a été attribuable principalement au groupe des produits divers (tels que les semences et les engrais, ainsi que les produits chimiques agricoles) et à celui des produits agricoles.

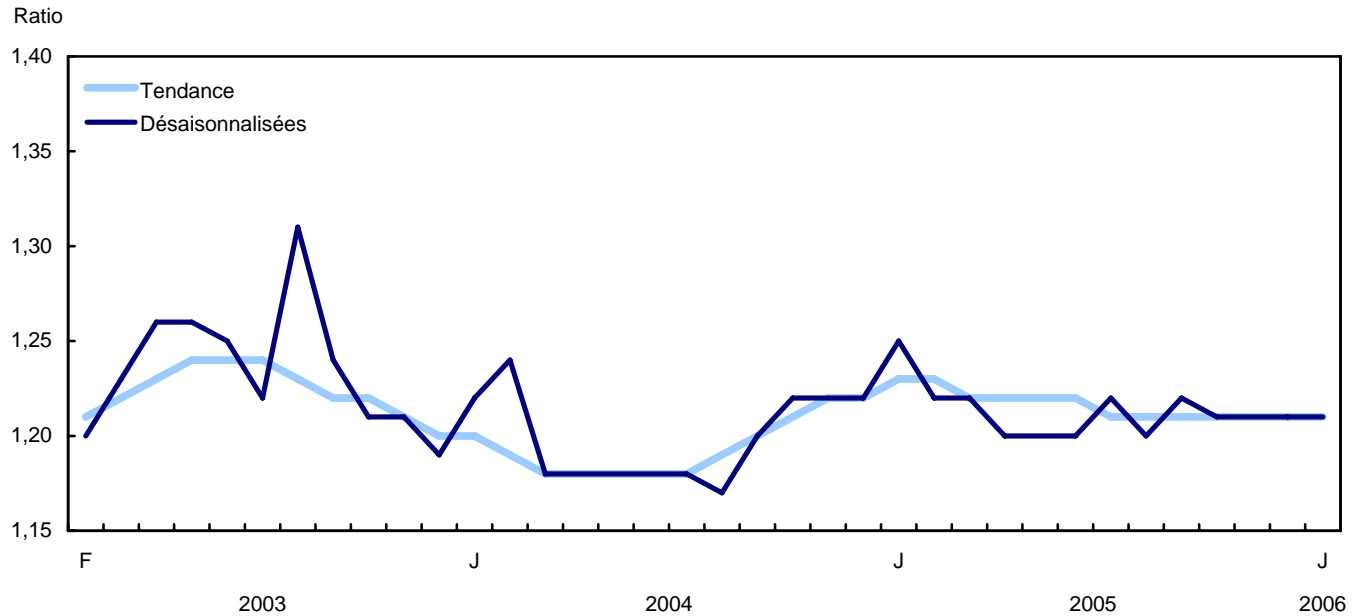
### Les stocks continuent d'augmenter

Après avoir affiché une hausse de 0,7 % en décembre, les stocks ont à nouveau crû de 1,4 % en janvier. La tendance des stocks totaux a généralement été à la hausse depuis novembre 2003, après avoir enregistré une période de cinq mois au cours de laquelle les grossistes avaient diminué leurs stocks.

Le ratio des stocks aux ventes est demeuré stable à 1,21 en janvier. Depuis octobre 2004, ce ratio est resté généralement stable, après avoir affiché une période à la baisse amorcée en octobre 2003.

Graphique 2

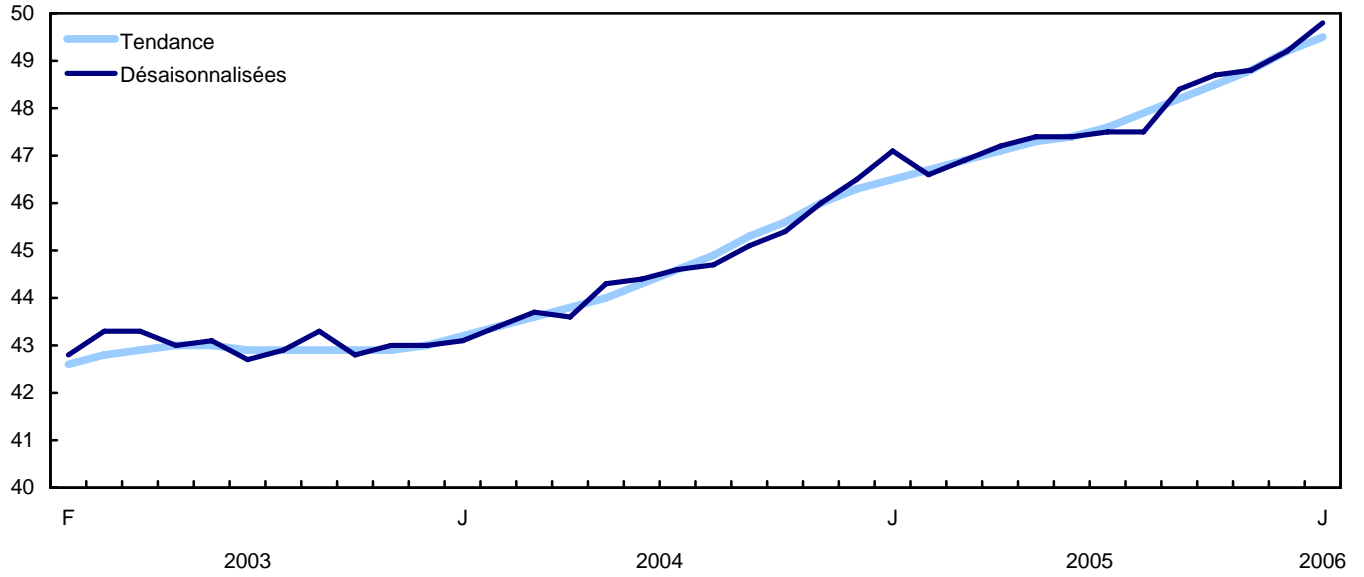
#### Ratio des stocks aux ventes



Graphique 3

Stocks

Milliards de \$



## Produits connexes

---

### Choisis parmi les tableaux de CANSIM de Statistique Canada

---

081-0007	Commerce de gros, ventes selon le groupe de commerce basé sur le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN)
081-0008	Commerce de gros, stocks selon le groupe de commerce basé sur le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN)
081-0009	Commerce de gros, ventes désaisonnalisées, dollars et indice enchaînés au prix de base
081-0010	Commerce de gros, ventes et tendances des ventes, désaisonnalisées, selon le secteur de groupe de commerce basé sur le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN)

---

### Note au sujet de CANSIM

---

La banque de données informatisées de Statistique Canada CANSIM (Système canadien d'information socio-économique) fournit au public l'ensemble des statistiques actuelles et historiques sur le Commerce de gros (tableaux 081-0007 à 081-0010), et sur de nombreuses autres séries, par le biais d'un terminal, d'imprimés d'ordinateur ou de supports ordinolingues.

Pour plus de renseignements, s'adresser au personnel de CANSIM.

### Choisis parmi les enquêtes de Statistique Canada

---

2401	Enquête de commerce de gros (mensuelle)
------	---

---

### Choisis parmi les tableaux du Canada en statistiques de Statistique Canada

---

- *Ventes des grossistes, par industries (mensuel)*
- *Ventes des grossistes, par provinces et territoires (mensuel)*
- *Stocks des grossistes, par industries (mensuel)*
- *Ventes des grossistes, par industries*
- *Ventes des grossistes, par province et territoire*

- *Stocks des grossistes, par industries*

## **Tableaux statistiques**

---

Tableau 1-1

## Marchands de gros — Ventes, selon le groupe de commerce et la région, désaisonnalisées — Ventes

	Janvier <sup>p</sup> 2006	Décembre <sup>r</sup> 2005	Novembre <sup>r</sup> 2005	Octobre <sup>r</sup> 2005	2006 Cumulatif
	millions de dollars				
<b>Groupe de commerce - Canada</b>					
Produits agricoles	451	490	516	572	451
Produits alimentaires	6 744	6 683	6 681	6 674	6 744
Alcool et tabac	635	618	665	616	635
Habillement	995	992	927	913	995
Articles ménagers et personnels	2 412	2 348	2 592	2 378	2 412
Produits pharmaceutiques	2 599	2 540	2 603	2 625	2 599
Véhicules automobiles	6 774	6 538	6 040	6 636	6 774
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	1 503	1 525	1 597	1 511	1 503
Matériaux de construction	3 560	3 526	3 436	3 389	3 560
Produits métalliques	1 204	1 191	1 198	1 129	1 204
Bois d'oeuvre et menuiseries	1 155	1 120	1 069	1 054	1 155
Machines et fournitures	4 035	3 964	3 847	3 859	4 035
Ordinateurs et autres appareils électroniques	2 522	2 338	2 459	2 511	2 522
Machines de bureau et d'usage professionnel	1 863	1 854	1 808	1 853	1 863
Produits divers	4 823	4 816	4 776	4 651	4 823
<b>Total, ensemble des groupes de commerce</b>	<b>41 273</b>	<b>40 543</b>	<b>40 214</b>	<b>40 368</b>	<b>41 273</b>
<b>Régions</b>					
Terre-Neuve-et-Labrador	227	224	216	217	227
Île-du-Prince-Édouard	34	35	36	36	34
Nouvelle-Écosse	540	497	532	528	540
Nouveau-Brunswick	395	398	400	392	395
Québec	7 720	7 543	7 819	7 770	7 720
Ontario	20 945	20 486	20 068	20 377	20 945
Manitoba	1 171	1 171	1 116	1 122	1 171
Saskatchewan	1 005	1 127	1 196	1 190	1 005
Alberta	4 933	4 860	4 757	4 701	4 933
Colombie-Britannique	4 272	4 175	4 039	4 011	4 272
Territoire du Yukon	11	10	12	6	11
Territoires du Nord-Ouest	19	16	19	15	19
Nunavut	2	2	2	2	2

Tableau 1-2

**Marchands de gros — Ventes, selon le groupe de commerce et la région, désaisonnalisées — Variation en % depuis le mois précédent**

	Janvier <sup>P</sup> 2006	Décembre <sup>r</sup> 2005	Novembre <sup>r</sup> 2005	Octobre <sup>r</sup> 2005
	pourcentage			
<b>Groupe de commerce - Canada</b>				
Produits agricoles	-8,1	-5,1	-9,8	13,7
Produits alimentaires	0,9	0,0	0,1	-1,9
Alcool et tabac	2,7	-7,1	8,0	-1,5
Habillement	0,3	7,0	1,6	9,5
Articles ménagers et personnels	2,7	-9,4	9,0	6,4
Produits pharmaceutiques	2,3	-2,4	-0,8	4,3
Véhicules automobiles	3,6	8,2	-9,0	1,3
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	-1,4	-4,6	5,7	-0,2
Matériaux de construction	1,0	2,6	1,4	0,4
Produits métalliques	1,1	-0,6	6,1	-0,4
Bois d'oeuvre et menuiseries	3,2	4,8	1,4	2,1
Machines et fournitures	1,8	3,1	-0,3	6,0
Ordinateurs et autres appareils électroniques	7,8	-4,9	-2,1	5,8
Machines de bureau et d'usage professionnel	0,5	2,6	-2,4	0,1
Produits divers	0,1	0,9	2,7	1,0
<b>Total, ensemble des groupes de commerce</b>	<b>1,8</b>	<b>0,8</b>	<b>-0,4</b>	<b>2,0</b>
<b>Régions</b>				
Terre-Neuve-et-Labrador	1,2	3,7	-0,6	1,5
Île-du-Prince-Édouard	-0,9	-3,9	-0,1	6,4
Nouvelle-Écosse	8,7	-6,6	0,8	-4,3
Nouveau-Brunswick	-0,7	-0,6	2,0	-0,9
Québec	2,3	-3,5	0,6	1,4
Ontario	2,2	2,1	-1,5	3,4
Manitoba	0,0	4,9	-0,5	4,1
Saskatchewan	-10,8	-5,8	0,5	2,3
Alberta	1,5	2,2	1,2	0,4
Colombie-Britannique	2,3	3,4	0,7	-1,8
Territoire du Yukon	7,7	-17,5	99,2	-15,8
Territoires du Nord-Ouest	16,3	-14,2	22,5	-7,9
Nunavut	-0,5	-16,9	0,7	-20,7



Tableau 1-3

**Marchands de gros — Ventes, selon le groupe de commerce et la région, désaisonnalisées — Variation en % depuis l'année précédente**

	Janvier <sup>p</sup> 2006	Décembre <sup>r</sup> 2005	Novembre <sup>r</sup> 2005	Octobre <sup>r</sup> 2005	2006 Cumulatif
	pourcentage				
<b>Groupe de commerce - Canada</b>					
Produits agricoles	-3,3	3,4	12,4	27,3	-3,3
Produits alimentaires	5,8	2,7	3,5	3,0	5,8
Alcool et tabac	1,2	-3,8	8,0	-4,6	1,2
Habillement	32,0	26,6	24,3	28,6	32,0
Articles ménagers et personnels	9,6	7,8	18,8	23,9	9,6
Produits pharmaceutiques	4,2	4,1	5,5	8,4	4,2
Véhicules automobiles	18,6	7,2	5,6	13,9	18,6
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	-5,1	-2,9	0,1	-2,2	-5,1
Matériaux de construction	16,3	15,7	13,0	11,9	16,3
Produits métalliques	4,3	1,7	-0,8	-4,2	4,3
Bois d'oeuvre et menuiseries	-5,8	-1,8	-2,7	-7,9	-5,8
Machines et fournitures	16,2	16,4	10,1	12,2	16,2
Ordinateurs et autres appareils électroniques	12,5	2,7	3,3	5,8	12,5
Machines de bureau et d'usage professionnel	5,5	6,2	2,0	6,1	5,5
Produits divers	6,5	2,4	5,1	4,2	6,5
<b>Total, ensemble des groupes de commerce</b>	<b>9,6</b>	<b>6,2</b>	<b>6,5</b>	<b>8,0</b>	<b>9,6</b>
<b>Régions</b>					
Terre-Neuve-et-Labrador	10,3	3,5	4,1	4,5	10,3
Île-du-Prince-Édouard	-28,1	-27,7	-27,9	-28,7	-28,1
Nouvelle-Écosse	10,2	8,1	3,3	1,4	10,2
Nouveau-Brunswick	-7,8	-9,6	-6,4	-8,5	-7,8
Québec	4,9	3,1	5,8	5,8	4,9
Ontario	8,6	4,5	4,5	7,6	8,6
Manitoba	19,5	18,5	11,9	30,8	19,5
Saskatchewan	-1,5	7,2	7,0	13,9	-1,5
Alberta	17,4	14,4	15,2	14,7	17,4
Colombie-Britannique	18,0	10,6	8,9	4,7	18,0
Territoire du Yukon	72,0	-7,9	34,0	-15,2	72,0
Territoires du Nord-Ouest	15,7	-11,5	10,1	-13,1	15,7
Nunavut	-32,4	-38,6	-41,0	-44,9	-32,4

Tableau 2-1

**Marchands de gros — Ventes, selon le groupe de commerce et la région, non-désaisonnalisées — Ventes**

	Janvier <sup>p</sup> 2006	Décembre <sup>r</sup> 2005	Novembre 2005	Octobre 2005	2006 Cumulatif
millions de dollars					
<b>Groupe de commerce - Canada</b>					
Produits agricoles	393	470	535	589	393
Produits alimentaires	6 090	7 233	6 806	6 717	6 090
Alcool et tabac	539	627	696	637	539
Habillement	765	659	911	987	765
Articles ménagers et personnels	2 006	2 329	3 162	2 747	2 006
Produits pharmaceutiques	2 506	2 628	2 861	2 727	2 506
Véhicules automobiles	5 841	5 639	6 206	7 020	5 841
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	1 333	1 329	1 715	1 619	1 333
Matériaux de construction	2 956	2 948	3 558	3 565	2 956
Produits métalliques	1 141	963	1 311	1 154	1 141
Bois d'oeuvre et menuiseries	938	894	1 060	1 070	938
Machines et fournitures	3 360	3 825	3 713	3 930	3 360
Ordinateurs et autres appareils électroniques	2 318	2 829	2 630	2 563	2 318
Machines de bureau et d'usage professionnel	1 664	1 945	1 903	1 765	1 664
Produits divers	3 886	4 266	4 581	4 422	3 886
<b>Total, ensemble des groupes de commerce</b>	<b>35 736</b>	<b>38 584</b>	<b>41 648</b>	<b>41 512</b>	<b>35 736</b>
<b>Régions</b>					
Terre-Neuve-et-Labrador	183	216	217	229	183
Île-du-Prince-Édouard	24	29	31	34	24
Nouvelle-Écosse	435	519	528	537	435
Nouveau-Brunswick	334	378	415	410	334
Québec	6 609	6 989	8 280	8 188	6 609
Ontario	18 295	19 498	21 212	21 061	18 295
Manitoba	933	1 058	1 034	1 118	933
Saskatchewan	759	974	1 071	1 171	759
Alberta	4 376	4 929	4 747	4 755	4 376
Colombie-Britannique	3 767	3 971	4 082	3 987	3 767
Territoire du Yukon	7	8	12	6	7
Territoires du Nord-Ouest	15	13	15	13	15
Nunavut	1	1	2	2	1

Tableau 2-2

**Marchands de gros — Ventes, selon le groupe de commerce et la région, non-désaisonnalisées — Variation en % depuis l'année précédente**

	Janvier <sup>p</sup> 2006	Décembre <sup>r</sup> 2005	Novembre 2005	Octobre 2005	2006 Cumulatif
	pourcentage				
<b>Groupe de commerce - Canada</b>					
Produits agricoles	-1,8	4,4	15,8	29,0	-1,8
Produits alimentaires	7,1	1,9	5,2	2,5	7,1
Alcool et tabac	5,1	-6,1	13,6	-3,9	5,1
Habillement	36,8	27,5	25,8	28,3	36,8
Articles ménagers et personnels	14,2	5,0	17,2	19,1	14,2
Produits pharmaceutiques	7,1	2,9	7,7	8,6	7,1
Véhicules automobiles	23,9	4,8	5,6	15,6	23,9
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	-3,3	-1,3	4,7	-1,3	-3,3
Matériaux de construction	22,0	14,5	12,8	11,6	22,0
Produits métalliques	8,2	0,5	2,0	-3,6	8,2
Bois d'oeuvre et menuiseries	0,0	-3,4	-0,8	-7,0	0,0
Machines et fournitures	18,2	15,7	10,2	12,2	18,2
Ordinateurs et autres appareils électroniques	14,8	1,2	5,7	3,4	14,8
Machines de bureau et d'usage professionnel	9,6	4,0	2,7	5,9	9,6
Produits divers	7,3	3,2	5,3	4,3	7,3
<b>Total, ensemble des groupes de commerce</b>	<b>12,5</b>	<b>4,9</b>	<b>7,6</b>	<b>8,1</b>	<b>12,5</b>
<b>Régions</b>					
Terre-Neuve-et-Labrador	12,8	3,4	4,0	4,4	12,8
Île-du-Prince-Édouard	-27,6	-32,0	-29,7	-28,8	-27,6
Nouvelle-Écosse	13,3	3,9	5,4	1,6	13,3
Nouveau-Brunswick	-3,2	-10,1	-4,1	-9,4	-3,2
Québec	6,5	1,0	7,7	6,8	6,5
Ontario	12,2	3,3	5,6	6,9	12,2
Manitoba	23,5	19,8	11,0	31,5	23,5
Saskatchewan	-4,6	3,0	12,2	14,0	-4,6
Alberta	21,0	12,6	15,3	15,1	21,0
Colombie-Britannique	19,8	10,0	9,4	6,4	19,8
Territoire du Yukon	72,5	-5,9	36,2	-13,3	72,5
Territoires du Nord-Ouest	13,9	-13,8	6,7	-15,1	13,9
Nunavut	-23,8	-32,7	-21,7	-35,3	-23,8

Tableau 3

Marchands de gros — Ventes (périodes courantes) — Coefficient de variation

	Janvier <sup>P</sup> 2006	Décembre <sup>r</sup> 2005	Novembre 2005	Octobre 2005
	pourcentage			
<b>Groupe de commerce - Canada</b>				
Produits agricoles	3,1	3,4	3,1	3,0
Produits alimentaires	1,9	1,8	1,9	2,0
Alcool et tabac	10,2	4,9	12,7	4,9
Habillement	4,1	3,7	4,2	5,2
Articles ménagers et personnels	4,8	5,0	5,1	4,7
Produits pharmaceutiques	1,1	1,3	1,3	1,1
Véhicules automobiles	1,8	1,3	1,2	1,4
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	2,4	3,1	4,0	3,3
Matériaux de construction	3,0	2,8	3,0	3,2
Produits métalliques	3,4	3,1	3,5	3,3
Bois d'oeuvre et menuiseries	3,4	4,3	4,8	3,8
Machines et fournitures	2,4	2,4	2,7	2,6
Ordinateurs et autres appareils électroniques	3,1	2,0	3,1	3,4
Machines de bureau et d'usage professionnel	3,6	3,5	4,0	4,0
Produits divers	2,6	2,6	3,4	2,8
<b>Total, ensemble des groupes de commerce</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,8</b>
<b>Régions</b>				
Terre-Neuve-et-Labrador	1,9	1,3	1,8	1,6
Île-du-Prince-Édouard	2,0	2,7	2,5	2,0
Nouvelle-Écosse	2,1	4,3	2,7	2,9
Nouveau-Brunswick	1,4	1,7	1,8	2,2
Québec	1,8	2,0	2,2	2,1
Ontario	1,2	1,0	1,2	1,1
Manitoba	1,1	1,4	1,3	1,5
Saskatchewan	2,2	1,7	2,1	2,2
Alberta	1,6	1,6	1,7	1,7
Colombie-Britannique	2,2	2,0	2,1	2,3
Territoire du Yukon	0,0	0,0	0,0	0,0
Territoires du Nord-Ouest	0,0	0,0	0,0	0,0
Nunavut	0,0	0,0	0,0	0,0

Tableau 4-1

## Marchands de gros — Stocks, selon le groupe de commerce, désaisonnalisés — Stocks

	Janvier <sup>P</sup> 2006	Décembre <sup>r</sup> 2005	Novembre <sup>r</sup> 2005	Octobre <sup>r</sup> 2005
	millions de dollars			
<b>Groupe de commerce - Canada</b>				
Produits agricoles	141	140	188	193
Produits alimentaires	4 369	4 312	4 335	4 319
Alcool et tabac	278	288	281	289
Habillement	1 551	1 572	1 586	1 670
Articles ménagers et personnels	3 780	3 498	3 428	3 385
Produits pharmaceutiques	3 109	3 021	3 140	3 243
Véhicules automobiles	4 532	4 626	4 473	4 397
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	3 383	3 207	3 265	3 243
Matériaux de construction	5 451	5 345	5 089	5 142
Produits métalliques	2 250	2 343	2 328	2 325
Bois d'oeuvre et menuiseries	1 097	1 140	1 057	1 044
Machines et fournitures	9 720	9 541	9 404	9 246
Ordinateurs et autres appareils électroniques	1 453	1 438	1 487	1 526
Machines de bureau et d'usage professionnel	2 523	2 370	2 497	2 513
Produits divers	6 188	6 316	6 234	6 203
<b>Total, ensemble des groupes de commerce</b>	<b>49 823</b>	<b>49 156</b>	<b>48 791</b>	<b>48 736</b>

Tableau 4-2

## Marchands de gros — Stocks, selon le groupe de commerce, désaisonnalisés — Variation en % depuis le mois précédent

	Janvier <sup>P</sup> 2006	Décembre <sup>r</sup> 2005	Novembre <sup>r</sup> 2005	Octobre <sup>r</sup> 2005
	pourcentage			
<b>Groupe de commerce - Canada</b>				
Produits agricoles	0,6	-25,7	-2,7	-0,2
Produits alimentaires	1,3	-0,5	0,4	0,0
Alcool et tabac	-3,5	2,5	-2,8	2,1
Habillement	-1,4	-0,9	-5,0	3,1
Articles ménagers et personnels	8,1	2,0	1,3	-0,5
Produits pharmaceutiques	2,9	-3,8	-3,2	2,0
Véhicules automobiles	-2,0	3,4	1,7	0,3
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	5,5	-1,8	0,7	2,0
Matériaux de construction	2,0	5,0	-1,0	2,1
Produits métalliques	-3,9	0,6	0,2	0,5
Bois d'oeuvre et menuiseries	-3,8	7,9	1,2	6,7
Machines et fournitures	1,9	1,5	1,7	1,2
Ordinateurs et autres appareils électroniques	1,1	-3,3	-2,5	0,7
Machines de bureau et d'usage professionnel	6,5	-5,1	-0,6	2,5
Produits divers	-2,0	1,3	0,5	-3,6
<b>Total, ensemble des groupes de commerce</b>	<b>1,4</b>	<b>0,7</b>	<b>0,1</b>	<b>0,6</b>

Tableau 4-3

**Marchands de gros — Stocks, selon le groupe de commerce, désaisonnalisés — Variation en % depuis l'année précédente**

	Janvier <sup>P</sup> 2006	Décembre <sup>r</sup> 2005	Novembre <sup>r</sup> 2005	Octobre <sup>r</sup> 2005
	pourcentage			
<b>Groupe de commerce - Canada</b>				
Produits agricoles	-1,9	1,1	39,3	42,6
Produits alimentaires	1,8	3,7	1,8	1,1
Alcool et tabac	-9,0	-4,2	-7,8	-13,8
Habillement	-1,9	3,3	6,0	17,5
Articles ménagers et personnels	4,4	4,9	10,0	5,9
Produits pharmaceutiques	13,4	7,3	10,7	15,8
Véhicules automobiles	8,0	10,5	8,4	9,2
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	5,1	5,8	4,1	2,9
Matériaux de construction	15,2	13,6	11,4	13,4
Produits métalliques	-2,6	-0,9	0,7	3,8
Bois d'oeuvre et menuiseries	-2,8	0,2	-5,9	-8,8
Machines et fournitures	11,4	8,7	8,3	9,3
Ordinateurs et autres appareils électroniques	2,6	1,4	7,0	10,0
Machines de bureau et d'usage professionnel	-0,1	1,9	1,7	1,2
Produits divers	0,4	0,3	3,3	5,8
<b>Total, ensemble des groupes de commerce</b>	<b>5,8</b>	<b>5,7</b>	<b>6,1</b>	<b>7,2</b>

Tableau 5-1

**Marchands de gros — Stocks, selon le groupe de commerce, non-désaisonnalisés — Stocks**

	Janvier <sup>P</sup> 2006	Décembre <sup>r</sup> 2005	Novembre 2005	Octobre 2005
	millions de dollars			
<b>Groupe de commerce - Canada</b>				
Produits agricoles	131	128	175	180
Produits alimentaires	4 326	4 490	4 473	4 409
Alcool et tabac	255	292	276	298
Habillement	1 604	1 498	1 466	1 602
Articles ménagers et personnels	3 596	3 489	3 582	3 669
Produits pharmaceutiques	3 184	3 115	3 206	3 134
Véhicules automobiles	4 638	4 495	4 202	4 304
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	3 288	3 166	3 154	3 161
Matériaux de construction	5 181	5 018	4 981	5 067
Produits métalliques	2 332	2 312	2 241	2 242
Bois d'oeuvre et menuiseries	1 026	1 013	969	972
Machines et fournitures	9 568	9 197	8 994	9 047
Ordinateurs et autres appareils électroniques	1 533	1 554	1 566	1 556
Machines de bureau et d'usage professionnel	2 450	2 381	2 497	2 462
Produits divers	6 413	6 232	5 898	5 860
<b>Total, ensemble des groupes de commerce</b>	<b>49 524</b>	<b>48 379</b>	<b>47 680</b>	<b>47 963</b>

Tableau 5-2

**Marchands de gros — Stocks, selon le groupe de commerce, non-désaisonnalisés — Variation en % depuis l'année précédente**

	Janvier <sup>P</sup> 2006	Décembre <sup>r</sup> 2005	Novembre 2005	Octobre 2005
	pourcentage			
<b>Groupe de commerce - Canada</b>				
Produits agricoles	-6,5	-0,8	37,2	42,6
Produits alimentaires	2,0	3,3	1,6	1,1
Alcool et tabac	-8,6	-3,5	-7,6	-12,5
Habillement	0,2	3,8	7,6	17,3
Articles ménagers et personnels	5,5	6,2	7,2	5,0
Produits pharmaceutiques	14,2	6,9	9,7	16,6
Véhicules automobiles	8,4	12,3	5,4	9,3
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	5,9	4,0	4,1	2,3
Matériaux de construction	13,1	11,7	11,7	12,7
Produits métalliques	-3,4	-0,7	-0,8	3,5
Bois d'oeuvre et menuiseries	-9,1	-6,7	-7,8	-10,0
Machines et fournitures	11,8	9,0	8,3	8,6
Ordinateurs et autres appareils électroniques	4,2	2,6	7,8	10,9
Machines de bureau et d'usage professionnel	-1,1	-0,5	1,9	1,1
Produits divers	0,4	2,8	4,1	5,3
<b>Total, ensemble des groupes de commerce</b>	<b>5,7</b>	<b>5,7</b>	<b>5,7</b>	<b>6,9</b>

Tableau 6-1

**Marchands de gros — Rapport stocks/ventes, désaisonné, selon le groupe de commerce — Périodes courantes**

	Rapport stocks/ventes			
	Janvier <sup>P</sup> 2006	Décembre <sup>r</sup> 2005	Novembre <sup>r</sup> 2005	Octobre <sup>r</sup> 2005
<b>Groupe de commerce - Canada</b>				
Produits agricoles	0,31	0,28	0,36	0,34
Produits alimentaires	0,65	0,65	0,65	0,65
Alcool et tabac	0,44	0,47	0,42	0,47
Habillement	1,56	1,58	1,71	1,83
Articles ménagers et personnels	1,57	1,49	1,32	1,42
Produits pharmaceutiques	1,20	1,19	1,21	1,24
Véhicules automobiles	0,67	0,71	0,74	0,66
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	2,25	2,10	2,04	2,15
Matériaux de construction	1,53	1,52	1,48	1,52
Produits métalliques	1,87	1,97	1,94	2,06
Bois d'oeuvre et menuiseries	0,95	1,02	0,99	0,99
Machines et fournitures	2,41	2,41	2,44	2,40
Ordinateurs et autres appareils électroniques	0,58	0,61	0,60	0,61
Machines de bureau et d'usage professionnel	1,35	1,28	1,38	1,36
Produits divers	1,28	1,31	1,31	1,33
<b>Total, ensemble des groupes de commerce</b>	<b>1,21</b>	<b>1,21</b>	<b>1,21</b>	<b>1,21</b>

Tableau 6-2

**Marchands de gros — Rapport stocks/ventes, désaisonnalisé, selon le groupe de commerce — Périodes historiques**

	Rapport stocks/ventes			
	Janvier 2005	Décembre 2004	Novembre 2004	Octobre 2004
<b>Groupe de commerce - Canada</b>				
Produits agricoles	0,31	0,29	0,29	0,30
Produits alimentaires	0,67	0,64	0,66	0,66
Alcool et tabac	0,49	0,47	0,49	0,52
Habillement	2,10	1,94	2,01	2,00
Articles ménagers et personnels	1,65	1,53	1,43	1,67
Produits pharmaceutiques	1,10	1,15	1,15	1,16
Véhicules automobiles	0,73	0,69	0,72	0,69
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	2,03	1,93	1,97	2,04
Matériaux de construction	1,55	1,54	1,50	1,50
Produits métalliques	2,00	2,02	1,92	1,90
Bois d'oeuvre et menuiseries	0,92	1,00	1,02	1,00
Machines et fournitures	2,51	2,58	2,48	2,46
Ordinateurs et autres appareils électroniques	0,63	0,62	0,58	0,58
Machines de bureau et d'usage professionnel	1,43	1,33	1,39	1,42
Produits divers	1,36	1,34	1,33	1,31
<b>Total, ensemble des groupes de commerce</b>	<b>1,25</b>	<b>1,22</b>	<b>1,22</b>	<b>1,22</b>

Tableau 7

**Marchands de gros — Stocks (périodes courantes) — Coefficient de variation**

	Janvier <sup>P</sup> 2006	Décembre <sup>r</sup> 2005	Novembre 2005	Octobre 2005
	pourcentage			
<b>Groupe de commerce - Canada</b>				
Produits agricoles	13,3	13,8	13,0	12,7
Produits alimentaires	4,0	3,9	3,6	3,5
Alcool et tabac	3,3	3,1	3,7	4,0
Habillement	5,7	5,4	5,3	6,3
Articles ménagers et personnels	4,8	4,6	4,3	4,4
Produits pharmaceutiques	1,7	1,7	1,7	1,8
Véhicules automobiles	3,2	3,4	3,4	3,4
Pièces et accessoires de véhicules automobiles	4,3	4,4	4,1	3,8
Matériaux de construction	3,8	3,9	3,9	3,9
Produits métalliques	4,3	4,3	4,0	4,1
Bois d'oeuvre et menuiseries	4,3	4,3	4,2	4,2
Machines et fournitures	3,1	3,0	3,0	3,0
Ordinateurs et autres appareils électroniques	3,2	4,1	4,1	4,2
Machines de bureau et d'usage professionnel	4,3	4,4	4,3	4,5
Produits divers	4,1	4,0	3,4	3,4
<b>Total, ensemble des groupes de commerce</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>



# Objectifs, utilisations et utilisateurs

---

## Objectifs

L'Enquête mensuelle sur le commerce de gros (EMCG) fournit des renseignements sur la performance du secteur du commerce de gros et constitue un important indicateur de la santé de l'économie canadienne. Le milieu des affaires utilise aussi les données pour analyser le comportement du marché.

## Utilisations

Les estimations fournissent une mesure de la santé et de la performance du secteur du commerce de gros. L'information recueillie est utilisée pour estimer le niveau et la tendance mensuelle des ventes et des stocks des marchands en gros. À la fin de chaque année, les estimations donnent un premier aperçu de la valeur annuelle des ventes de gros et de la performance du secteur.

## Utilisateurs

Divers organismes, associations sectorielles et administrations utilisent l'information. Les grossistes utilisent les résultats de l'enquête pour comparer leurs résultats à ceux d'entreprises similaires, ainsi qu'à des fins de marketing. Les associations de grossistes peuvent surveiller la performance de l'industrie et promouvoir leurs industries du commerce de gros. Les investisseurs peuvent surveiller la croissance de l'industrie, ce qui peut donner aux grossistes un meilleur accès au capital d'investissement. Les données de l'enquête aident les administrations à comprendre le rôle des grossistes dans l'économie, ce qui facilite l'élaboration des politiques et des encouragements fiscaux. Le commerce de gros étant une industrie importante dans l'économie canadienne (de 5 % à 6 % du produit intérieur brut, selon l'année), les données permettent aux administrations de déterminer plus exactement la santé globale de l'économie grâce à l'utilisation des estimations dans le calcul du produit intérieur brut (PIB) national.

# Concepts, variables et classifications

---

## Concepts

Le **commerce de gros** est généralement l'étape intermédiaire dans la distribution des marchandises. Le secteur comprend les établissements dont l'activité principale consiste à acheter et à vendre des marchandises et à fournir des services connexes de logistique, de marketing et de soutien.

Les grossistes sont organisés pour vendre des marchandises en grande quantité à des détaillants, à des entreprises et à une clientèle institutionnelle. Cependant, certains grossistes, notamment ceux qui fournissent des biens d'équipement qui ne sont pas de grande consommation, vendent des marchandises à la pièce aux utilisateurs finals.

Le secteur comprend deux grands types de grossistes, soient, d'une part, les marchands en gros et, d'autre part, les agents et les courtiers en gros.

Les **marchands en gros** achètent et vendent des marchandises pour leur propre compte; autrement dit, ils s'approprient les marchandises qu'ils vendent. Ils travaillent habituellement à partir d'entrepôts ou de bureaux et ils peuvent expédier les marchandises qu'ils ont en stock, ou les faire expédier directement du fournisseur au client.

En plus de vendre des marchandises, ils peuvent assurer ou faire le nécessaire pour que soient assurés des services de logistiques, de marketing et de soutien, tels que l'emballage et l'étiquetage, la gestion des stocks, l'expédition, le traitement des réclamations au titre de la garantie, la promotion interne ou la promotion coop et la formation requise par le produit.

Entrent aussi dans cette catégorie les négociants en machines et en matériel, comme les négociants en machines agricoles et en poids lourds.

Les établissements de ce secteur sont connus sous diverses appellations selon les liens qu'ils entretiennent avec les fournisseurs ou les clients, ou selon la méthode de distribution qu'ils emploient. Ils peuvent se faire appeler, par exemple, grossistes, distributeurs en gros, intermédiaires en gros, concessionnaires de rayon, marchands d'import-export, groupes d'acheteurs, coopératives de marchands et grossistes d'une bannière particulière.

Aux fins de la classification des branches d'activité, les marchands en gros sont classés d'après les principales gammes de marchandises vendues. La description de chaque groupe de commerce inclus dans les données statistiques d'accompagnement figure à l'Appendice I. Comme la plupart des entreprises vendent plusieurs types de marchandises, la classification attribuée reflète généralement la marchandise unique ou le groupe de marchandises qui est la source principale des recettes de l'établissement, ou un ensemble de marchandises qui caractérise l'activité de l'établissement.

Les **agents et courtiers en gros** achètent et vendent des marchandises pour le compte de tiers moyennant le versement d'honoraire ou d'une commission. Ils ne deviennent pas propriétaires de ces marchandises, et ils travaillent habituellement à partir d'un bureau.

Les agents et les courtiers en gros sont connus sous diverses appellations, dont agents d'import-export, agents en gros à la commission, courtiers en gros et agents commerciaux.

## Variables

Les **ventes** sont définies comme étant les ventes de toutes les marchandises achetées pour la revente, nettes des rendus et des escomptes. Sont incluses les pièces qui sont à l'origine des revenus d'entretien et de réparation, les revenus de main-d'oeuvre pour l'entretien et la réparation, les ventes de biens fabriqués par le grossiste à titre

d'activité secondaire, et les recettes provenant de la location ou de la location à bail de locaux à bureaux, d'autres biens immobiliers, et de biens et d'équipement.

Sont également incluses les recettes sous forme de commissions et d'honoraires résultant de l'achat et de la vente de marchandises par des marchands en gros pour le compte de tiers.

Sont exclues les autres recettes d'exploitation, comme les subventions d'exploitation, ainsi que les recettes provenant de l'expédition, de la manutention et du stockage de biens pour des tiers.

Les **stocks** sont définis comme étant la valeur comptable, c'est-à-dire la valeur inscrite dans les livres comptables, de tous les stocks possédés par un établissement à la fin du mois et destinés à la revente. Sont inclus les stocks détenus dans les points de vente, les entrepôts, en transit ou en consignation par des tiers. Sont également inclus les stocks possédés au Canada et à l'étranger.

Sont exclus les stocks détenus en consignation pour des tiers (non possédés), ainsi que les fournitures de magasin et de bureau et tout autre type de fournitures non destinées à la vente.

L'**emplacement d'affaires** comprend le ou les emplacements physiques où a lieu l'activité commerciale dans chaque province et territoire, et dont les ventes sont créditées ou reconnues dans les états financiers de la compagnie. Pour les grossistes, il s'agit habituellement d'un centre de distribution.

Le **prix courant** s'entend du prix en vigueur durant la période de référence.

Le **prix constant** est la valeur exprimée au prix en vigueur durant une période de référence fixe ou période de base.

## Classifications

L'Enquête mensuelle sur le commerce de gros est fondée sur la définition du commerce de gros adoptée dans le SCIAN (Système de classification des industries de l'Amérique du Nord). Le SCIAN est le cadre commun reconnu pour la production de statistiques comparables par les organismes statistiques du Canada, du Mexique et des États-Unis. L'accord définit les limites de 20 secteurs. Le SCIAN est fondé sur un cadre conceptuel axé sur la production, ou l'offre, en ce sens que les établissements sont regroupés par industrie d'après la similarité des processus utilisés pour produire les biens et les services.

Les estimations sont calculées pour 15 grands groupes de commerce fondés sur des agrégations spéciales des industries du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) de 2002. Les 15 groupes de commerce sont en outre agrégés en sept secteurs de groupes de commerce qui correspondent exactement aux codes à trois chiffres du SCIAN pour les classes du secteur du commerce de gros, à l'exception des agents et courtiers en gros, et des grossistes-distributeurs de pétrole, et de graines oléagineuses et de céréales.

Du point de vue géographique, les estimations des ventes sont produites pour le Canada et pour chaque province et territoire. Les estimations des stocks sont produites uniquement pour le Canada dans son ensemble.

## Couverture et bases de sondage

---

La base de sondage de l'Enquête mensuelle sur le commerce de gros (EMCG) est le Registre des entreprises (RE) de Statistique Canada. Ce dernier est une liste structurée d'entreprises productrices de biens et de services au Canada. Cette base de données tenue à jour centralement contient des renseignements détaillés sur la plupart des entités commerciales exploitées au Canada. Le RE couvre toutes les entreprises constituées en société, avec ou sans employés. Pour les entreprises non constituées en société, le RE comprend toutes les entreprises ayant des employés, ainsi que les entreprises sans employés dont les ventes annuelles sont supérieures à 30 000 \$ titulaires d'un compte de la taxe sur les produits et services (TPS) (le RE n'englobe pas les entreprises non constituées en société n'ayant pas d'employés dont les ventes annuelles sont inférieures à 30 000 \$).

Dans le RE, les entreprises sont représentées selon une structure hiérarchique à quatre niveaux ayant pour sommet l'entreprise statistique suivie, par ordre décroissant, par la compagnie statistique, l'établissement statistique et l'emplacement statistique. Une entreprise peut être reliée à une ou à plusieurs compagnies statistiques, une compagnie statistique à un ou à plusieurs établissements statistiques et un établissement statistique à un ou à plusieurs emplacements statistiques.

La population cible de l'EMCG comprend tous les établissements statistiques figurant dans le RE qui sont classés dans le secteur du commerce de gros conformément au Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) (environ 110 000 établissements). La fourchette de codes du SCIAN pour le secteur du commerce de gros varie de 410000 à 419999. L'établissement statistique est l'entité de production ou le plus petit groupe d'entités de production qui produit un ensemble de biens ou de services homogènes, dont les activités ne débordent pas les frontières provinciales/territoriales, et qui est en mesure de fournir des données sur la valeur de la production, ainsi que sur le coût des matières utilisées et le coût et l'importance de la main-d'oeuvre affectée à la production. L'entité de production est l'unité physique où se déroulent les activités de l'entreprise. Elle doit avoir une adresse de voirie et une main-d'oeuvre directement affectée au processus de production.

Sont exclus de la population cible les établissements auxiliaires (producteurs de services de soutien de l'activité de production de biens et services destinés au marché de plus d'un établissement de l'entreprise, et qui sont considérés comme un centre de coûts ou un centre de dépenses discrétionnaires pour lequel les données sur tous les coûts, y compris la main-d'oeuvre et l'amortissement, peuvent être déclarées par l'entreprise), les futurs établissements, les établissements pour lesquels la valeur du revenu brut d'entreprise (RBE) est nulle, et les établissements appartenant aux catégories du SCIAN non couvertes qui suivent :

- 41112 (graines oléagineuses et céréales)
- 412 (produits pétroliers)
- 419 (agents et courtiers du commerce de gros)

# Échantillonnage

---

L'échantillon de l'EMCG est formé de 8 000 groupes d'établissements (grappes) classés dans le secteur du commerce de gros et sélectionnés à partir du Registre des entreprises de Statistique Canada. Par définition, une grappe d'établissements comprend tous les établissements appartenant à une entreprise statistique qui font partie d'un même groupe industriel et d'une même région géographique. L'EMCG est fondée sur un plan d'échantillonnage stratifié avec sélection d'un échantillon aléatoire simple dans chaque strate. La stratification est faite selon le groupe de commerce en utilisant les catégories à quatre chiffres du SCIAN et selon la région géographique, c'est-à-dire selon la province ou le territoire. Ensuite, la population est stratifiée selon la taille de l'établissement. La mesure de taille est créée en combinant des données provenant d'enquêtes indépendantes et trois variables administratives, à savoir le RBE, les ventes assujetties à la TPS et le revenu T2 (provenant de la déclaration de revenus des sociétés).

Les strates de taille comptent une strate à tirage complet (recensement), au moins deux strates à tirage partiel (échantillonnage partiel) et une strate à tirage nul (non échantillonnage). La strate à tirage nul est destinée à réduire le fardeau de réponse en excluant les entreprises les plus petites de la population observée. Ces entreprises représentent, en principe, au plus 5 % du total des ventes. Au lieu d'envoyer un questionnaire à ces entreprises, on produit les estimations d'après des données administratives.

L'échantillon est réparti de façon optimale afin d'atteindre les coefficients de variation cibles au niveau du Canada dans son ensemble, de la province ou du territoire, de l'industrie et du groupe de commerce selon la province ou le territoire. On procède aussi à un suréchantillonnage pour tenir compte des unités disparues, non-répondantes ou classées incorrectement.

L'EMCG est une enquête répétée avec maximisation du chevauchement des échantillons mensuels. On retient l'échantillon d'un mois à l'autre et, chaque mois, on y ajoute les nouvelles unités et on supprime les unités disparues. Pour découvrir les nouvelles unités visées par l'EMCG, c'est-à-dire les nouvelles grappes d'établissement(s), on examine chaque mois l'univers le plus récent du RE. On stratifie ces nouvelles unités conformément aux mêmes critères que ceux appliqués à la population initiale, puis on les échantillonne conformément à la fraction d'échantillonnage de la strate à laquelle elles appartiennent et on les ajoute à l'échantillon mensuel. Des disparitions d'entité surviennent également chaque mois. Une entité disparue peut être une grappe d'établissements qui ont arrêté leurs activités (fermeture) ou dont les activités principales ne se rattachent plus au commerce de gros (hors du champ). La situation de ces entreprises est mise à jour dans le RE d'après des renseignements de source administrative et les commentaires reçus lors des enquêtes, y compris ceux des entreprises prenant part à l'EMCG. Les méthodes suivies pour traiter les unités disparues et les unités classées incorrectement font partie des procédures d'échantillonnage et de mise à jour de la population.

## Conception du questionnaire

---

Le questionnaire est conçu pour recueillir mensuellement auprès d'un échantillon de grossistes des données sur les ventes en gros, sur le nombre d'emplacements d'affaires par province ou territoire et sur les stocks de biens possédés et destinés à la revente. Lors du remaniement de 2004, à part l'inclusion du Nunavut, la plupart des questionnaires n'ont subi que des changements de présentation. Les modifications ont été discutées avec les intervenants et les répondants ont eu l'occasion de faire des commentaires avant que le nouveau questionnaire ne soit finalisé. Si d'autres modifications devaient être apportées à l'un des questionnaires, les changements proposés seraient soumis à un comité d'examen et ferait l'objet d'un essai sur le terrain auprès de répondants et d'utilisateurs des données pour s'assurer de leur pertinence.

# Réponse et non-réponse

---

## Réponse et non-réponse

Bien que les gestionnaires d'enquête et les employés des opérations fassent tout leur possible pour maximiser la réponse à l'EMCG, un certain degré de non-réponse a lieu. Pour qu'un établissement statistique soit considéré comme répondant, il faut que le degré de réponse partielle (situation où une réponse exacte n'est obtenue que pour certaines questions posées au répondant) atteigne un seuil minimal au-dessous duquel la déclaration fournie par l'établissement serait rejetée et l'établissement, considéré comme une unité non-répondante. Le cas échéant, on considère que l'entreprise n'a pas répondu du tout.

La non-réponse a deux effets sur les données : premièrement, elle introduit un biais dans les estimations si les non-répondants diffèrent des répondants en ce qui concerne les caractéristiques mesurées et, deuxièmement, elle fait augmenter la variance d'échantillonnage des estimations, parce que la taille effective de l'échantillon est réduite comparativement à celle considérée au départ.

L'ampleur des efforts déployés pour obtenir une réponse auprès d'un non-répondant dépend des contraintes budgétaires et de temps, de l'effet de la non-réponse sur la qualité globale et du risque de biais dû à la non-réponse.

La méthode principalement utilisée pour réduire l'effet de la non-réponse à l'étape de l'échantillonnage consiste à augmenter la taille de l'échantillon en appliquant un taux de suréchantillonnage déterminé d'après les résultats d'enquêtes similaires.

Les cas de non-réponse qui surviennent malgré les méthodes appliquées aux étapes de l'échantillonnage et de la collecte pour réduire l'effet de la non-réponse sont traités par imputation.

Afin de déterminer l'importance de la non-réponse qui a lieu chaque mois, on calcule divers taux de réponse. Pour un mois de référence donné, on produit les estimations au moins deux fois (estimations provisoires et estimations révisées). Entre les deux exécutions, certaines données fournies par les répondants peuvent être jugées inutilisables et des valeurs imputées peuvent être corrigées au moyen de données fournies par les répondants. Par conséquent, les taux de réponse sont calculés après chaque exécution du processus d'estimation.

Pour l'EMCG, deux types de taux sont calculés (non pondérés et pondérés). Afin d'évaluer l'efficacité du processus de collecte, on calcule les taux de réponse non pondérés. Les taux pondérés, fondés sur le poids d'estimation et la valeur de la variable d'intérêt, évaluent la qualité de l'estimation. À l'intérieur de chacun de ces types de taux, il existe des taux distincts pour les unités faisant partie de l'échantillon et pour les unités qui sont uniquement modélisées à partir de données administratives qui ont été extraites des fichiers de TPS.

Afin d'obtenir une meilleure idée du succès du processus de collecte de données, on calcule deux taux non pondérés appelés « taux de résultat de la collecte » et « taux de résultat de l'extraction ». On calcule ces taux en divisant le nombre de répondants par le nombre d'unités avec lesquelles on a essayé de prendre contact ou pour lesquelles on a essayé de recevoir des données extraites. Les déclarants non mensuels (répondants bénéficiant de modalités de déclaration spéciales leur permettant de ne pas produire de déclaration chaque mois, mais pour lesquels des données réelles sont disponibles lors des révisions subséquentes) sont exclus du numérateur ainsi que du dénominateur pour les mois où aucun contact n'est pris avec eux. Brièvement, les taux de réponse se calculent comme suit :

**Taux pondérés :**

Taux de réponse des unités faisant partie de l'échantillon (estimation) =  
Somme des ventes pondérées des unités avec situation de réponse *i*  
Somme des ventes pondérées des unités faisant partie de l'échantillon

où *i* = unités pour lesquelles il existe des données déclarées qui seront utilisées dans l'estimation ou qui sont des refus convertis, ou pour lesquelles il existe des données déclarées qui n'ont pas encore été évaluées pour l'estimation.

Taux de réponse des unités modélisées à partir de données administratives (estimation) =  
Somme des ventes pondérées des unités avec situation de réponse *ii*  
Somme des ventes pondérées des unités modélisées à partir de données administratives

où *ii* = unités pour lesquelles il existe des données extraites des fichiers administratifs et qui sont utilisables pour l'estimation.

Taux de réponse total (estimation) =  
Somme des ventes pondérées des unités avec situation de réponse *i* ou situation de réponse *ii*  
Somme de toutes les ventes pondérées

**Taux non pondérés :**

Taux de réponse des unités faisant partie de l'échantillon (collecte) =  
Nombre de questionnaires avec situation de réponse *iii*  
Nombre de questionnaires avec situation de réponse *iv*

où *iii* = unités pour lesquelles il existe des données déclarées (dont le cas n'est pas résolu, utilisées ou non utilisées pour l'estimation) ou qui sont des refus convertis;

où *iv* = toutes les unités susmentionnées, ainsi que les unités qui ont refusé de répondre, les unités avec lesquelles on n'a pas pris contact et d'autres types d'unités non répondantes.

Taux de réponse des unités modélisées à partir de données administratives (extraction) =  
Nombre de questionnaires avec situation de réponse *vi*  
Nombre de questionnaires avec situation de réponse *vii*

où *vi* = unités dans le champ d'observation pour lesquelles il existe des données (utilisables ou non utilisables) extraites des fichiers administratifs;

où *vii* = toutes les unités susmentionnées, ainsi que les unités qui ont refusé de déclarer à la source de données administratives, les unités avec lesquelles on n'a pas pris contact et d'autres types d'unités non répondantes.

(% de questionnaires recueillis par rapport à l'ensemble des questionnaires dans le champ d'observation)

Taux de résultat de la collecte =  
Nombre de questionnaires avec situation de réponse *iii*  
Nombre de questionnaires avec situation de réponse *viii*

où *viii* = même que *iii* défini plus haut;



où *viii* = même que *iv*, à part l'exclusion des unités avec lesquelles on a pris contact, parce que leur réponse n'est pas disponible pour un mois particulier, puisqu'il s'agit de déclarants non mensuels.

$$\text{Taux de résultat de l'extraction} = \frac{\text{Nombre de questionnaires avec situation de réponse } ix}{\text{Nombre de questionnaires avec situation de réponse } vii}$$

où *ix* = même que *vi*, avec l'ajout des unités extraites qui ont été imputées ou qui étaient hors du champ de l'enquête;

où *vii* = même que *vii* défini plus haut.

(% de questionnaires recueillis par rapport à l'ensemble des questionnaires dans le champ d'observation que nous avons tenté de recueillir)

Tous les taux pondérés et non pondérés susmentionnés sont calculés au niveau du groupe de commerce, de la région et du groupe de taille, ainsi que pour toute combinaison de ces niveaux.

## Utilisation de données administratives

Réduire le fardeau de réponse est un défi important pour Statistique Canada. Afin d'alléger le fardeau des répondants, et de réduire les coûts reliés à l'enquête, notamment en ce qui a trait aux petites entreprises, Statistique Canada a examiné diverses options à la réalisation d'enquêtes. Les données administratives sont une source importante d'information touchant les données commerciales et Statistique Canada s'efforce d'en faire une utilisation optimale. Ainsi, à partir du mois de référence d'octobre 2005, l'EMCG a réduit le nombre d'établissements simples de l'échantillon qui sont enquêtés directement et dérive plutôt les chiffres de ventes pour ces établissements à partir des fichiers de la TPS en utilisant un modèle statistique. Le modèle explique les différences entre les ventes et les recettes déclarées aux fins de la TPS, ainsi que le décalage entre la période de référence de l'enquête et celle de la TPS.

Les stocks des entreprises dont les ventes sont tirées du fichier de la TPS sont imputés par le système d'imputation de l'EMCG. L'imputation se rapporte aux chiffres du mois précédent, aux variations de mois-en-mois et d'année-en-année, pour des entreprises enquêtées de même taille.

Pour en savoir plus sur la méthode utilisée lors de la modélisation des ventes tirées de fichiers administratifs, veuillez consulter le document intitulé Enquête mensuelle sur le commerce de gros : Utilisation de données administratives sous la rubrique 'Documentation' du BMDI.

## Méthodes utilisées pour réduire la non-réponse durant la collecte

Beaucoup d'efforts sont déployés en vue de réduire au minimum la non-réponse durant la collecte. Les méthodes utilisées incluent des techniques d'interview, comme l'utilisation de questions d'approfondissement et des techniques de persuasion, la replanification répétée des appels téléphoniques pour obtenir l'information et la mise en place de procédures indiquant aux intervieweurs comment s'y prendre avec les répondants qui refusent de participer à l'enquête.

Si les données demandées ne sont pas disponibles au moment de la collecte, la meilleure estimation fournie par le répondant est acceptée et est révisée par la suite, quand les données réelles sont disponibles.

Pour réduire au minimum la non-réponse totale pour toutes les variables, des réponses partielles sont acceptées. En outre, les questionnaires sont personnalisés pour la collecte de certaines variables, comme les stocks, de sorte que la collecte ait lieu durant les mois où les données sont disponibles.

Enfin, pour établir un climat de confiance entre les intervieweurs et les répondants, les cas sont généralement affectés au même intervieweur chaque mois. Ce dernier peut ainsi établir une relation personnelle avec le répondant et renforcer sa confiance.

## Opérations de collecte et de saisie des données

---

La collecte des données est réalisée par les bureaux régionaux de Statistique Canada. Ces derniers envoient un questionnaire aux répondants ou communiquent avec ceux-ci par téléphone afin d'obtenir les valeurs de leurs ventes et de leurs stocks, et de confirmer l'ouverture ou la fermeture des emplacements d'affaires. Ils effectuent aussi un suivi auprès des non-répondants. La collecte des données débute environ sept jours ouvrables après la fin du mois de référence et se poursuit pendant tout le mois en question.

Les entités qui participent à l'enquête pour la première fois reçoivent une lettre d'introduction en vue d'informer le répondant qu'un représentant de Statistique Canada l'appellera. Cet appel a pour but de présenter l'enquête, de confirmer l'activité de l'entreprise, d'établir et de commencer la collecte des données, et de répondre à toutes questions que le répondant pourrait avoir.

## Vérification

---

La vérification des données est l'application de contrôles pour déceler les entrées manquantes, invalides ou incohérentes, ou pour repérer les enregistrements de données susceptibles d'être erronés. Durant le processus d'enquête de l'EMCG, les données sont vérifiées à deux moments distincts.

Premièrement, une vérification est faite durant la collecte des données. Après leur collecte par téléphone ou au moyen du questionnaire à renvoyer par la poste, les données sont saisies à l'aide d'applications informatiques personnalisées. Toutes sont soumises à une vérification. Les vérifications réalisées durant la collecte des données, appelés contrôles sur le terrain, comprennent généralement des vérifications de validité et certaines vérifications de cohérence simples. Ils servent aussi à déceler les erreurs commises durant l'interview par le répondant ou par l'intervieweur et de repérer l'information manquante à l'étape de la collecte en vue de réduire le besoin d'un suivi ultérieur. Les contrôles sur le terrain ont également pour but d'épurer les réponses. Dans le cas de l'EMCG, les réponses du mois courant sont comparées aux réponses fournies par le répondant le mois précédent et (ou) l'année précédente pour le mois courant. Les contrôles sur le terrain permettent de repérer les problèmes que posent les procédures de collecte des données et la conception des questionnaires, et de déterminer s'il faut offrir une formation supplémentaire aux intervieweurs.

Tout enregistrement de données rejeté lors des contrôles préliminaires fait l'objet d'un suivi auprès du répondant afin de valider les données soupçonnées d'être incorrectes. Une fois validé, les données recueillies sont transmises de façon régulière au Bureau central à Ottawa.

Deuxièmement, après la collecte, les données sont soumises à une vérification statistique dont la nature est plus empirique. On exécute la vérification statistique avant l'imputation, afin de repérer les données qui serviront de base pour l'imputation de valeurs pour les non-répondants. Les valeurs très extrêmes risquant de perturber une tendance mensuelle sont exclues des calculs de tendance lors de la vérification statistique. Il convient de souligner qu'aucun ajustement n'est fait à cette étape pour corriger les valeurs extrêmes déclarées.

La première étape de la vérification statistique consiste à repérer les réponses qui seront soumises aux règles de vérification statistique. Les données déclarées pour le mois de référence courant sont soumises à divers contrôles.

Le premier ensemble de contrôles est fondé sur la méthode d'Hidiroglou-Berthelot qui consiste à examiner le rapport des données du mois courant fournies par un répondant à des données historiques (c.-à-d. dernier mois ou même mois l'année précédente) ou administratives (c.-à-d. ventes assujetties à la TPS ou RBE). Si le rapport calculé pour le répondant diffère significativement de ceux obtenus pour des répondants dont les caractéristiques sont comparables en ce qui concerne le groupe de commerce et/ou la région géographique, la réponse est considérée comme une valeur extrême.

Le deuxième ensemble de contrôles est basé sur la vérification de la part de marché. Cette méthode, qui s'appuie sur les données du mois courant uniquement, permet de vérifier les données fournies par tous les répondants, mêmes ceux pour lesquels on ne dispose pas de données historiques ou de données auxiliaires. Par conséquent, parmi un groupe de répondants présentant des caractéristiques similaires en ce qui concerne le groupe de commerce et (ou) la région géographique, toute valeur dont la contribution pondérée au total du groupe est trop importante sera considérée comme une valeur extrême.

Pour les contrôles fondés sur la méthode d'Hidiroglou-Berthelot, les données jugées extrêmes ne sont pas incluses dans les modèles d'imputation (ceux fondés sur les ratios). En outre, les données considérées comme des valeurs extrêmes lors de la vérification de la part de marché ne sont pas incluses dans les modèles d'imputation où les moyennes et les médianes sont calculées pour imputer des valeurs pour les réponses pour lesquelles il n'existe pas de données historiques.

Conjointement avec les vérifications statistiques effectuées après la collecte de données, on procède à la détection d'erreurs des données extraites des fichiers administratifs. Les données modélisées de la TPS sont également assujetties à une phase de vérification approfondie. Chaque fichier sur lequel les données modélisées sont fondées est vérifié de même que les valeurs modélisées. Les vérifications sont effectuées au niveau agrégé (industrie, géographie) afin de détecter les fichiers qui dévient de la norme (soit en exhibant des différences d'un mois à l'autre trop importantes ou qui diffèrent considérablement des autres unités. Toutes les données qui faillissent ces étapes de contrôle sont sujettes à une vérification manuelle, et si nécessaire, à une action corrective.

## Imputation

---

Le processus d'imputation de l'EMCG a pour but de remplacer les données manquantes par des valeurs imputées. Des valeurs sont attribuées aux enregistrements pour lesquels la vérification a révélé des valeurs manquantes afin de s'assurer que les estimations soient de haute qualité et d'établir une cohérence interne plausible. Pour des raisons de fardeau de réponse, de coût et d'actualité des données, il est généralement impossible de réaliser auprès des répondants tous les suivis nécessaires pour résoudre les problèmes de réponses manquantes. Puisqu'il est souhaitable de produire un fichier de microdonnées complet et cohérent, on recourt à l'imputation pour traiter les cas persistants de données manquantes.

Dans le cas de l'EMCG, on peut fonder l'imputation des valeurs manquantes sur des données historiques ou sur des données administratives. Le choix de la méthode appropriée est fondé sur une stratégie qui dépend de l'existence de données historiques ou de données administratives et (ou) du mois de référence en question.

Il existe trois types de méthode d'imputation d'après des données historiques. Le premier est l'application d'une tendance générale qui s'appuie sur une source unique de données historiques (mois précédent, données recueillies pour le mois suivant ou données recueillies pour le même mois l'année précédente). Le deuxième est un modèle de régression dans lequel sont utilisées simultanément les données provenant du mois précédent et celles provenant du même mois l'année précédente. La troisième méthode consiste à remplacer directement les valeurs manquantes par des données historiques. Selon le mois de référence, il existe, pour le choix de la méthode, un ordre de préférence en vue d'assurer une imputation de haute qualité. Le troisième type de méthode d'imputation historique est toujours la dernière option considérée pour chaque mois de référence.

Les méthodes d'imputation fondées sur des données administratives sont sélectionnées automatiquement lorsqu'on ne dispose pas de données historiques pour un non-répondant. La source de données administratives (ventes annuelles assujetties à la TPS) est le fondement de ces méthodes. Les ventes annuelles assujetties à la TPS sont utilisées pour deux types de méthode. L'une est une tendance générale que l'on utilise pour les structures simples, comme les entreprises ne comptant qu'un seul établissement et l'autre, appelée méthode de la médiane-moyenne, est utilisée pour les unités dont la structure est plus complexe.

En dernier lieu, on doit noter que les stocks des entreprises dont les ventes sont tirés des fichiers administratifs, sont également imputés par le système d'imputation de l'EMCG. Les valeurs imputées sont calculés par le même système d'imputation qui existe pour remplacer les données manquantes dues à la non-réponse.

## Estimation

---

L'estimation est un processus qui consiste à calculer une valeur approximative des paramètres de population inconnus en utilisant uniquement la partie de la population qui est incluse dans un échantillon. Des inférences sont ensuite faites au sujet des paramètres inconnus en utilisant les données d'échantillon et les renseignements connexes sur le plan de sondage.

Dans le cas de l'EMCG, de nouveaux processus d'estimation ont été mis en place au moyen du Système généralisé d'estimation (SGE) de Statistique Canada pour résoudre la question des unités influentes et appliquer des corrections spéciales durant le traitement des données. Diverses méthodes ont été établies pour estimer les ventes et les stocks des marchands en gros.

Pour les ventes des marchands en gros, la population est divisée en une partie observée (strates à tirage complet et à tirage partiel) et une partie non observée (strate à tirage nul). D'après l'échantillon tiré à partir de la partie observée, on calcule une estimation pour la population au moyen d'un estimateur d'Horvitz-Thompson où les réponses concernant les ventes sont pondérées par l'inverse des probabilités d'inclusion des unités échantillonnées. Ces poids (appelés poids d'échantillonnage) peuvent être interprétés comme étant le nombre de fois que chaque unité échantillonnée devrait être répétée pour représenter la population complète. Les valeurs pondérées des ventes ainsi calculées sont totalisées par domaine, pour produire une estimation du total des ventes pour chaque combinaison de groupe de commerce/région géographique. Un domaine est défini comme correspondant aux valeurs de classification les plus récentes disponibles dans le RE pour l'unité et la période de référence de l'enquête. Les domaines peuvent différer des strates d'échantillonnage originales, parce que les unités peuvent avoir changé de taille, de groupe de commerce ou d'emplacement. Les changements de classification sont reflétés immédiatement dans les estimations et ne sont pas cumulés au cours du temps. Pour la partie non observée de la population, on calcule un estimateur de type ratio au moyen de données auxiliaires. L'estimation du total des ventes des marchands en gros est égale à la somme des estimations produites pour les parties observée et non observée de la population.

Pour les stocks des marchands en gros, on se sert de l'échantillon sélectionné pour estimer les ventes pour calculer l'estimation au moyen d'un estimateur d'Horvitz-Thompson pour la partie observée de la population. Puis, on utilise un ratio fondé sur l'échantillon pour produire l'estimation pour la partie non observée et on obtient l'estimation du total des stocks en additionnant les estimations obtenues pour les parties observée et non observée.

Pour en savoir plus sur la méthode utilisée lors de la modélisation des ventes tirées de fichiers administratifs, veuillez consulter le document intitulé Enquête mensuelle sur le commerce de détail : Utilisation de données administratives sous la rubrique « Documentation » du BMDI.)

La variance est la mesure de précision utilisée dans le cas de l'EMCG pour évaluer la qualité de l'estimation des paramètres de population et pour obtenir des inférences valides. Pour la partie observée de la population, la variance est calculée directement à partir d'un échantillon aléatoire simple stratifié sans remise.

Les estimations d'échantillon peuvent différer de la valeur prévue des estimations. Cependant, puisque l'estimation est fondée sur un échantillon probabiliste, il est possible d'évaluer la variabilité de l'estimation d'échantillon par rapport à la valeur prévue. La variance d'une estimation est une mesure de la précision de l'estimation d'échantillon qui est définie comme étant la moyenne, sur tous les échantillons possibles, de l'écart quadratique de l'estimation par rapport à sa valeur prévue.

## Désaisonnalisation et estimation de la tendance-cycle

---

Des révisions des données brutes doivent être effectuées pour corriger les erreurs non dues à l'échantillonnage qui sont décelées. Ceci comporte généralement le remplacement de données imputées par des données déclarées, la correction de données déclarées précédemment, et de procéder à des estimations pour les nouvelles entreprises créées dont on ne connaissait pas l'existence au moment des estimations originales.

Les données brutes sont révisées, sur une base mensuelle, pour le mois précédant immédiatement le mois de référence en cours qui fait l'objet de la publication. C'est donc dire que lorsque les données pour décembre sont publiées pour la première fois, on procédera aussi à des révisions, au besoin, à l'égard des données brutes pour novembre. En outre, des révisions sont aussi effectuées une fois par année, au moment de la première publication des données de février, pour tous les mois de l'année précédente. On vise ainsi à corriger tout problème important que l'on ait décelé et qui s'applique pour une période prolongée. La période de révision proprement dite dépend de la nature du problème décelé, mais elle ne dépasse rarement trois ans.

L'EMCG utilise la méthode X11ARMMI/2000<sup>1</sup> de désaisonnalisation. Cette technique consiste essentiellement, dans un premier temps, à extrapoler une année de données brutes avec des modèles ARMMI (modèles autorégressifs à moyennes mobiles intégrées); et dans un deuxième temps, à désaisonnaliser la série brute prolongée par la méthode X-11.

Les séries temporelles socio-économiques comme celles de l'EMCG peuvent être décomposées en cinq composantes principales : la tendance-cycle, la saisonnalité, la composante de rotation des jours, l'effet de la fête de Pâques et la composante irrégulière.

La tendance représente l'évolution de long terme de la série, tandis que le cycle représente un mouvement lisse, quasi périodique, autour de la tendance qui met en évidence une succession de phases de croissance et de décroissance (ex. le cycle des affaires). Les deux composantes tendance et cycle sont estimées ensemble et la tendance-cycle reflète l'évolution fondamentale de la série. Les autres composantes traduisent des mouvements passagers à court terme.

La composante saisonnière représente des fluctuations infra-annuelles, mensuelles ou trimestrielles, qui se répètent plus ou moins régulièrement d'une année à l'autre. Les variations saisonnières sont le produit des effets directs et indirects des saisons climatiques, d'éléments de type institutionnel (attribuable aux conventions sociales ou aux règles administratives; ex. Noël) et d'éléments de type technologique.

La composante de rotation des jours provient du fait que l'importance relative des jours varie systématiquement à l'intérieur de la semaine et que le nombre de chacun des jours dans un mois donné, ou un trimestre donné, varie d'une année à l'autre. Cet effet est présent lorsque l'activité change en fonction du jour de la semaine. Par exemple, dimanche connaît typiquement moins d'activité que les autres jours, et le nombre de dimanches, lundis, etc., en juillet (disons) change d'année en année.

L'effet de la fête de Pâques est la variation due au déplacement d'une partie de l'activité d'avril vers mars quand Pâques tombe en mars plutôt qu'en avril.

Et enfin, la composante irrégulière regroupe toutes les autres fluctuations plus ou moins erratiques non prises en compte dans les composantes précédentes. Elle représente un résidu qui incorpore, entre autre, les erreurs de mesure sur la variable elle-même ainsi que des événements inhabituels (ex. grèves, sécheresse, inondations, ou d'autres variations inattendues dans les activités commerciales des répondants).

---

1. Pour de plus amples informations voir X11ARIMA version2000, une mise à jour de Méthode de désaisonnalisation X11ARIMA/88, Développé par Estelle Bee Dagum, Centre de recherche et d'analyse des séries chronologiques, Statistique Canada.

Ainsi, les composantes saisonnière et irrégulière, de rotation des jours et de l'effet de la fête de Pâques masquent la composante fondamentale de la série, qui est la tendance-cycle. La désaisonnalisation (correction des variations saisonnières) consiste à retirer les composantes saisonnières, de rotation des jours et de l'effet de la fête de Pâques de la série. Elle contribue donc à révéler la tendance-cycle. On doit cependant garder à l'esprit que la série désaisonnalisée comprend non seulement la tendance-cycle mais aussi la composante irrégulière (techniquement difficile à isoler pour les mois courants).

La méthode X-11, qui permet d'analyser des séries mensuelles et trimestrielles, repose sur un principe itératif d'estimation des différentes composantes, cette estimation étant faite à chaque étape grâce à des moyennes mobiles adéquates<sup>2</sup>. Les moyennes mobiles utilisées pour estimer les principales composantes, la tendance et la saisonnalité, sont avant tout des outils de lissage conçus pour éliminer une composante indésirable de la série. Puisque les moyennes mobiles réagissent mal à la présence de valeurs atypiques, la méthode X-11 incorpore un outil de détection et de correction des points atypiques utilisé pour nettoyer la série préalablement à la désaisonnalisation.

Finalement, les composantes effet de jours ouvrables et effet de la fête de Pâques sont estimées par des modèles de régression linéaire, à partir de la composante irrégulière. Pour évaluer les différentes composantes de la série, en tenant compte de la présence éventuelle de points atypiques, X-11 va procéder de façon itérative : estimation des composantes, recherche des effets gênants dans la composante irrégulière, estimation des composantes sur une série corrigée, recherche des effets gênants dans la composante irrégulière etc.

Le commerce de gros forme un système de 29 séries : le grand total pour le Canada, les 15 totaux par groupe de commerce et les 13 totaux provinciaux et territoriaux. Pour les séries non désaisonnalisées, l'addition des 15 totaux par groupe de commerce produit le grand total (Canada) et est égal à l'addition des 13 totaux provinciaux et territoriaux, et ce, pour chaque mois.

Malheureusement, la désaisonnalisation enlève son additivité infra-annuelle à un système de séries; de faibles écarts, qui varient généralement entre -1 % et 1 %, sont observés entre la somme des groupes de commerce désaisonnalisés et la somme des provinces et territoires désaisonnalisés. Afin d'en restituer l'additivité, un procédé de réconciliation est appliqué aux séries désaisonnalisées du Commerce de gros. Le processus de réconciliation fonctionne comme suit :

1. Le grand total désaisonné au niveau du Canada est dérivé de « façon indirecte » en faisant la somme des groupes de commerce désaisonnés séparément au préalable. Et
2. les totaux provinciaux et territoriaux désaisonnés sont ensuite réconciliés de telle sorte que l'addition de ceux-ci égale le grand total désaisonné au niveau du Canada dérivé préalablement. Le procédé est tel que :
  - (a) les composantes désaisonnées du système sont modifiées le moins possible en pourcentage,
  - (b) les composantes désaisonnées s'additionnent au grand total pour chaque mois et
  - (c) les valeurs mensuelles désaisonnées s'additionnent aux totaux annuels de la série non désaisonnée.

---

2. Ladiray, D. and Quenneville, B. (2001). *Seasonal Adjustment with the X-11 Method*. New York : Springer-Verlag, *Lecture Notes in Statistics* #158.



## Ajustement des séries historiques

---

Les séries historiques de l'EMCG débutent en janvier 1993. Les données de janvier 1993 à mars 2004 ont été rétropolées basées sur des coefficients de conversion de l'EMCG sur la base CTI 80. Avant la première diffusion des résultats de l'EMCG remaniée pour le mois de référence avril 2004, des estimations ont été produites à partir de décembre 2003 pour établir une base de comparaison entre l'ancienne et la nouvelle enquête. Les séries rétropolées ont été ajustées au niveau des séries de l'enquête remaniée.

Dans un premier temps, les séries rétropolées ont été étalonnées à partir de janvier 1993. Pour ce faire, des ratios individuels des séries provenant de la nouvelle enquête ont été calculés. Ces ratios ont été ensuite appliqués aux séries rétropolées.

Cet étalonnage enlève son additivité au système de séries parce que les séries sont étalonnées individuellement. Par exemple, ce processus entraîne des écarts entre la somme des groupes de commerce et la somme des provinces et territoires. Afin de restituer l'additivité, un procédé de réconciliation est appliqué aux séries étalonnées.

## Évaluation de la qualité des données

---

La méthodologie de l'enquête a pour objectif de contrôler les erreurs et de réduire leurs effets éventuels sur les estimations. Les résultats de l'enquête peuvent néanmoins contenir des erreurs dont l'erreur d'échantillonnage n'est que l'une des composantes. L'erreur d'échantillonnage survient lorsque les observations sont faites uniquement sur un échantillon et non sur l'ensemble de la population. Toutes les autres erreurs commises aux diverses phases de l'enquête sont appelées erreurs non dues à l'échantillonnage. Des erreurs de ce type peuvent survenir, par exemple, quand un répondant fournit des renseignements incorrects ou qu'il ne répond pas à certaines questions, quand une unité hors du champ de l'enquête y est incluse erronément ou que des erreurs sont commises lors du traitement des données, comme des erreurs de codage ou de saisie. Bien que l'effet des erreurs non dues à l'échantillonnage soit difficile à évaluer, certaines mesures, comme les taux de réponse et d'imputation, peuvent donner une idée du niveau éventuel de ce type d'erreur.

Avant la publication, on analyse les résultats combinés de l'enquête afin d'en évaluer la comparabilité; il s'agit généralement d'un examen détaillé des réponses individuelles (particulièrement celles des grandes entreprises), de la conjoncture économique générale et des tendances historiques.

Une mesure habituelle de la qualité des données des enquêtes est le coefficient de variation (CV). Le coefficient de variation, défini comme étant l'erreur-type divisée par l'estimation d'échantillon, est une mesure de la précision relative. Puisque le coefficient de variation est calculé d'après les réponses des unités individuelles, il mesure aussi certaines erreurs non dues à l'échantillonnage.

La formule utilisée pour calculer le coefficient de variation (CV) en pourcentage est :

$$CV(X) = \frac{S(X)}{X} * 100\%$$

où X représente l'estimation et S(X) représente l'erreur type de X.

On peut construire les intervalles de confiance autour des estimations en utilisant l'estimation et le CV. Donc, pour notre échantillon, il est possible de déclarer avec un niveau donné de confiance que la valeur prévue sera comprise dans l'intervalle de confiance construit autour de l'estimation. Par exemple, si une estimation de 12 millions de dollars à un CV de 2 %, l'erreur-type sera de 240 000 \$ (l'estimation multipliée par le CV). On peut déclarer avec 68 % de confiance que les valeurs prévues seront comprises dans l'intervalle dont la longueur est égale à un écart-type de part et d'autre de l'estimation, c'est-à-dire entre 11 760 000 \$ et 12 240 000 \$. Ou bien, nous pouvons déclarer avec 95 % de confiance que la valeur prévue sera comprise dans l'intervalle dont la longueur est égale à deux écart-type de part et d'autre de l'estimation, c'est-à-dire entre 11 520 000 \$ et 12 480 000 \$.

Enfin, étant donné la faible contribution de la partie non observée de la population aux estimations totales, le biais dans la partie non observée a un effet négligeable sur les CV. Par conséquent, on utilise le CV provenant de la partie observée pour l'estimation totale qui est égale à la somme des estimations pour les parties observée et non observée de la population.

## Contrôle de la divulgation

---

La loi interdit à Statistique Canada de rendre publique toute donnée susceptible de révéler l'information recueillie en vertu de la Loi sur la statistique et se rapportant à toute personne, entreprise ou organisation reconnaissable, sans que cette personne, entreprise ou organisation le sache ou y consente par écrit. Diverses règles de confidentialité s'appliquent à toutes les données diffusées ou publiées afin d'empêcher la publication ou la divulgation de toute information jugée confidentielle. Au besoin, des données sont supprimées pour empêcher la divulgation directe ou par recoupement de données reconnaissables.

L'analyse de la confidentialité des données inclut la détection de la « divulgation directe » éventuelle, qui survient lorsque la valeur figurant dans une cellule d'un tableau ne correspond qu'à quelques répondants ou que la cellule est dominée par un petit nombre d'entreprises.

## Comparabilité des données

---

En juin 2004, on a diffusé les estimations fondées sur le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) de 2002. Cette diffusion a eu lieu après une production en parallèle de quatre mois durant lesquels les estimations ont été calculées à la fois d'après le SCIAN et d'après la Classification type des industries de 1980 en vue d'effectuer des analyses internes. Le changement de classification et le nouvel échantillon ont causé une variation du niveau des estimations. Pour éviter une rupture dans les séries, les estimations concernant le commerce de gros ont été rajustées au niveau du groupe de commerce selon la province ou le territoire en remontant jusqu'à janvier 1993.

La comparaison des totaux mensuels annualisés calculés d'après les données de l'Enquête mensuelle sur le commerce de gros aux estimations calculées d'après les données de l'Enquête annuelle sur le commerce de gros devrait se faire avec prudence. Certains écarts pourraient être causés par des différences d'échantillonnage, des différences conceptuelles et de couverture (comme l'inclusion des grossistes-distributeurs de graines oléagineuses et de céréales, et de pétrole, ainsi que des agents et courtiers en gros dans les estimations d'après l'Enquête annuelle sur le commerce de gros et leur exclusion des estimations d'après l'Enquête mensuelle sur le commerce de gros), le moment où ont lieu les révisions dans les deux processus d'enquête, la période de déclaration couverte (année financière ou civile), des différences de taux de réponse entre les deux enquêtes et la façon dont les revenus sont déclarés.

Chaque année, des efforts sont faits en vue d'évaluer les différences et de corriger les divergences connues dans les données. Cependant, on ne procède pas à l'étalonnage des deux enquêtes.

# Appendice I

---

## Agrégation spéciale : Commerce de gros

D'après le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) 2002

### **M Produits agricoles<sup>1</sup>**

#### **010 Produits agricoles**

- 41111 Grossistes-distributeurs d'animaux vivants
- 41112 Grossistes-distributeurs de graines oléagineuses et de céréales (Hors champs pour l'enquête mensuelle)
- 41113 Grossistes-distributeurs de produits et plantes de pépinières
- 41119 Grossistes-distributeurs d'autres produits agricoles

### **N Produits pétroliers**

#### **020 Produits pétroliers (Hors champs pour l'enquête mensuelle)**

- 41211 Grossistes-distributeurs de produits pétroliers

### **O Produits alimentaires, tabac et alcool**

#### **030 Produits alimentaires**

- 41311 Grossistes-distributeurs de produits alimentaires généraux
- 41312 Grossistes-distributeurs de produits laitiers
- 41313 Grossistes-distributeurs de volailles et d'oeuf
- 41314 Grossistes-distributeurs de poissons et de fruits de mer
- 41315 Grossistes-distributeurs de fruits et légumes frais
- 41316 Grossistes-distributeurs de viandes rouges et de produits de viande
- 41319 Grossistes-distributeurs d'autres produits alimentaires spéciaux
- 41321 Grossistes-distributeurs de boissons non alcoolisées

#### **040 Alcool et tabac**

- 41322 Grossistes-distributeurs de boissons alcoolisées
- 41331 Grossistes-distributeurs de cigarettes et de produits du tabac

### **P Articles personnels et ménagers**

#### **050 Habillement**

- 41411 Grossistes-distributeurs de vêtements et d'accessoires vestimentaires
- 41412 Grossistes-distributeurs de chaussures
- 41413 Grossistes-distributeurs de tissus à la pièce et d'articles de mercerie

#### **060 Articles ménagers et personnels**

- 41421 Grossistes-distributeurs de matériel de divertissement au foyer
- 41422 Grossistes-distributeurs d'appareils ménagers
- 41431 Grossistes-distributeurs de porcelaine, verrerie, faïence et poterie
- 41432 Grossistes-distributeurs de revêtements de sol
- 41433 Grossistes-distributeurs de linge de maison, de tentures et d'autres textiles domestiques
- 41439 Grossistes-distributeurs d'autres accessoires de maison
- 41441 Grossistes-distributeurs de bijoux et de montres
- 41442 Grossistes-distributeurs de livres, de périodiques et de journaux
- 41443 Grossistes-distributeurs de matériel et fournitures photographiques

- 41444 Grossistes en enregistrements sonores

- 41445 Grossistes en vidéocassettes

- 41446 Grossistes-distributeurs de jouets et d'articles de passe-temps

- 41447 Grossistes-distributeurs d'articles de divertissement et de sport

- 41832 Grossistes-distributeurs de semences
- 41839 Grossistes-distributeurs de produits chimiques et autres fournitures agricoles
- 41841 Grossistes-distributeurs de produits chimiques et de produits analogues, sauf les produits chimiques agricoles
- 41891 Grossistes-distributeurs de billes et de copeaux de bois
- 41892 Grossistes-distributeurs de minéraux, de minerais et de métaux précieux
- 41893 Grossistes-distributeurs de marchandises d'occasion, sauf les machines et les produits automobiles
- 41899 Tous les autres grossistes-distributeurs

**U Agents et courtiers (Hors champs pour l'enquête mensuelle)**

**170 Agents et courtiers**

- 41911 Agents et courtiers - produits agricoles
- 41912 Agents et courtiers - produits pétroliers
- 41913 Agents et courtiers - produits alimentaires, boissons et tabac
- 41914 Agents et courtiers - articles personnels et ménagers
- 41915 Agents et courtiers - véhicules automobiles et pièces
- 41916 Agents et courtiers - matériaux et fournitures de construction
- 41917 Agents et courtiers - machines, matériel et fournitures
- 41919 Autres agents et courtiers du commerce de gros